Un hommage aux inventeurs canadiens

Au début du siècle, le journaliste canadien Philip McGinnis a remplacé, pour le départ des chevaux, le très contesté drapeau rouge par la barrière à ressort.

RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DES PLACEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE

BDC

Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

N° de catalogue CC143-6/2000F
ISBN 0-662-85274-5

B-EIVC02F (00-11)

CONTEXTE DU SONDAGE

Nous sommes heureux de vous présenter les résultats du Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque, *qui a été réalisé pour la huitième année de suite par Macdonald & Associates Limited pour le compte de la Banque de développement du Canada (BDC). Le contexte qui prévalait lors du tout premier sondage, en 1993, a changé radicalement depuis. Lors du sondage initial, l'offre de capitaux était restreinte, peu d'investisseurs en capital de risque avaient de l'expérience auprès des entreprises de technologie, et les gestionnaires d'entreprise talentueux et expérimentés étaient une denrée rare. Aujourd'hui, les investissements en capital de risque atteignent des rythmes jamais vus, il existe un noyau solide d'investisseurs qui s'y connaissent en investissements technologiques, et l'émergence d'un nombre accru d'entreprises de technologie de plus en plus florissantes vient grossir rapidement le bassin de gestionnaires talentueux.*

Les entreprises de technologie occupent maintenant une place importante sur la scène économique, Internet fait partie intégrante de notre quotidien et les scientifiques ont entrepris de déchiffrer le génome humain. Or, en 1993, tout cela relevait davantage de la fiction. Ces progrès ont donné naissance à une multitude d'entreprises de technologie de pointe qui, pour un bon nombre, reculent les frontières de leur domaine respectif. La commercialisation des nouvelles technologies qu'elles mettent au point génère des retombées économiques à long terme, et le capital de risque joue un rôle critique dans ce processus. Généralement, les entreprises de technologie possèdent peu d'actifs corporels et requièrent énormément de capitaux pour financer leurs activités de recherche et de développement, accroître leur effectif et appliquer une stratégie de vente et de marketing vigoureuse. Il est tout naturel, dans ce cas, qu'elles s'associent à des investisseurs en capital de risque qui leur apportent les capitaux dont elles ont besoin et mettent à leur service la force de leur expérience et de leurs réseaux. Ce genre de partenariat exerce une influence puissante sur l'économie et permet éventuellement de créer des entreprises florissantes, de calibre international, qui emploient des centaines – voire des milliers – de personnes en plus d'être une source importante de nouvelles richesses économiques.

Le huitième Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque *fait de nouveau la preuve que les entreprises financées par du capital de risque sont, dans l'ensemble, des entreprises à forte croissance. Le rythme auquel leurs emplois, leurs ventes, leurs dépenses de recherche et de développement et leurs exportations progressent dépasse largement celui de l'économie dans son ensemble. En un mot, l'industrie du capital de risque continue de jouer un rôle très important dans l'évolution et le développement des entreprises dynamiques à fort potentiel de croissance qui sont devenues l'une des pierres angulaires de notre croissance économique.*

LA CROISSANCE DE L'INDUSTRIE NE CESSE DE S'ACCÉLÉRER

La croissance rapide qu'a connue l'industrie canadienne du capital de risque depuis la création de ce rapport s'est encore accélérée en 1999 — année qui constitue la base du présent sondage. Lorsque le premier Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque *a été mené en 1993, l'actif total géré par l'industrie s'élevait à 4 milliards de dollars. À la fin de 1999, les ressources globales de l'industrie avaient triplé et dépassaient légèrement 12 milliards de dollars. Mais la croissance du capital investi dans les entreprises à forte croissance est peut-être encore plus significative. En effet, la première année où le sondage a été réalisé, l'industrie a investi au total 399 millions de dollars dans 286 entreprises. À peine 46 % de ce montant, soit 184 millions de dollars, est allé à des entreprises de technologie. En 1999, l'industrie canadienne du capital de risque a financé près de 1 000 entreprises et investi au total 2,7 milliards de dollars dans celles-ci, soit presque sept fois plus que huit ans auparavant. Près de 80 % de ces capitaux, à savoir 2,2 milliards de dollars, ont été investis dans des entreprises de technologie, c'est-à-dire douze fois plus qu'au moment où le sondage a été instauré, en 1993. Ce taux d'accélération est saisissant.*

En 1998, les investissements technologiques ont atteint un sommet record, alors que l'industrie du capital de risque investissait 1,2 milliard de dollars dans des entreprises de technologie. Un an plus tard, cette somme faisait un bond de 83 % pour atteindre 2,2 milliards de dollars. Comme on peut le voir, l'industrie du capital de risque occupe maintenant une place enviable sur les marchés financiers en ce qui concerne les investissements dans des entreprises canadiennes à forte croissance, et elle a un rôle clé à jouer dans la croissance et l'évolution de ces entreprises.

Les données portant sur la première moitié de l'année montrent que cette ascension rapide se poursuit. L'industrie du capital de risque a déboursé 2,3 milliards de dollars au cours des six premiers mois de l'année, dont 80 % (1,8 milliard de dollars) ont été investis une fois de plus dans des entreprises de technologie. Si cette cadence se maintient jusqu'à la fin de l'année, on peut s'attendre à ce que les capitaux investis dans des entreprises de technologie dépassent sans mal 3,6 milliards de dollars, ce qui représenterait une autre hausse annuelle largement supérieure à 60 %.

Les investissements sont de plus en plus axés sur les entreprises qui repoussent les limites des technologies de l'information (TI). Les joueurs engagés dans les principaux créneaux des TI, c'est-à-dire Internet, la réseautique, les communications, l'industrie du logiciel et les semiconducteurs, accaparent maintenant au-delà de 60 % des investissements effectués par l'industrie du capital de risque. Les entreprises des secteurs des sciences de la vie ont pour leur part perdu un peu de terrain et ne mobilisent que 15 % des capitaux environ.

Au cours des cinq dernières années, l'industrie canadienne du capital de risque a investi plus de 8 milliards de dollars dans des entreprises à forte croissance. Une part grandissante de ce financement est allée à des entreprises de technologie innovatrices dont la progression est très dynamique. Les résultats du sondage, présentés dans ce rapport, révèlent que les entreprises financées par l'industrie canadienne du capital de risque connaissent, dans l'ensemble, un essor très rapide. Elles ont et continueront d'avoir une incidence importante sur l'activité économique et la création de richesse au pays.

MÉTHODOLOGIE
Macdonald & Associates Limited réalise chaque année le Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque. *Ce sondage consiste à recueillir des données sur les principaux indicateurs économiques des entreprises financées par du capital de risque et à étudier le taux de croissance de celles-ci pour chacun des indicateurs en question. La méthodologie est conforme à celle des années précédentes. Elle est en effet centrée exclusivement sur les entreprises financées pour la toute première fois par l'industrie au cours des cinq dernières années. Toutes les entreprises canadiennes qui ont obtenu du capital de risque pour la première fois entre 1995 et 1999 sont comprises dans l'échantillon initial de cette année. Le sondage vise à déterminer l'impact économique relatif des entreprises financées par du capital de risque en mesurant leur taux de croissance à l'égard de variables clés, à savoir l'emploi, les ventes, la recherche et le développement et les exportations.*

Même si les résultats du sondage nous renseignent sur les activités propres des entreprises qui ont répondu pour chacune de ces variables clés, le but n'est pas ici d'illustrer l'impact global de toutes les entreprises financées par du capital de risque en chiffres absolus. Les fusions, les acquisitions et d'autres types d'opérations rendent pratiquement impossible le suivi à long terme des activités continues de ces entreprises. En limitant l'échantillonnage aux entreprises qui ont reçu du capital de risque pour la première fois au cours des cinq dernières années, il nous est plus facile d'accéder aux données. Toutefois, cela signifie également que les entreprises financées qui ont réussi disparaissent de l'échantillon alors qu'elles ont atteint leur rythme de croisière et qu'elles commencent à contribuer de façon significative à l'économie, en termes absolus. Il est également important de noter que l'industrie du capital de risque a considérablement rajusté son tir au cours des cinq dernières années et qu'elle consacre aujourd'hui une plus grande partie de ses efforts et de ses capitaux à des entreprises qui en sont encore aux premiers stades de leur développement. C'est ainsi que les entreprises financées sont en moyenne plus jeunes lorsqu'elles disparaissent de l'échantillon, ce qui permet de croire que leur incidence sur l'économie ira en s'amplifiant par la suite.

Pour les besoins du sondage de cette année, nous avons demandé à chacune des entreprises visées des données annuelles pour la période allant du début de l'année au cours de laquelle elles ont obtenu du

capital de risque pour la première fois jusqu'à la fin du plus récent exercice. Cette information permet de mesurer les taux de croissance depuis le début de l'année au cours de laquelle le capital de risque a été investi. Il est ainsi possible de brosser un tableau réaliste de l'incidence que l'accès à ce capital a eue sur la croissance des entreprises qui en ont bénéficié. Cette méthodologie respecte celle qui a été appliquée au cours des quatre dernières années. (Avant 1996, les données étaient recueillies pour une période de cinq ans pour toutes les entreprises échantillonnées, sans égard au moment où le capital de risque était investi.)

Depuis la création du sondage, les résultats montrent que les taux de croissance des entreprises financées par du capital de risque dépassent nettement ceux de l'économie dans son ensemble : le sondage de cette année ne fait pas exception à la règle. Ce huitième Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque confirme une fois encore que les entreprises financées par du capital de risque contribuent collectivement et de façon marquée à la création de richesse au Canada. Cette année, le questionnaire a été envoyé à des fonds de capital de risque des quatre coins du pays et porte sur les 927 entreprises financées pour la première fois entre 1995 et 1999. (Les investisseurs en capital de risque canadiens ont en réalité financé 1 662 entreprises pour la première fois au cours de cette période, mais se sont retirés de 337 dossiers. Par ailleurs, certains se sont abstenus de répondre au sondage.) Les données recueillies portaient sur 492 des 927 entreprises restantes, ce qui représente un taux de réponse de 53 %.

Partout dans le rapport, les taux de croissance enregistrés par ces entreprises au chapitre de l'emploi, de la recherche et du développement et des autres variables, sont présentés de deux façons. Pour chacune des variables, le taux de croissance annuel composé moyen est calculé pour l'ensemble des entreprises échantillonnées, de même que pour les entreprises des technologies de l'information et celles du secteur des sciences de la vie recensées. Les taux de croissance annuels composés ont aussi été calculés par année de financement, les entreprises étant regroupées selon l'année au cours de laquelle elles ont obtenu du capital de risque. Le calcul par année de financement a aussi été effectué pour l'ensemble des entreprises de l'échantillon, ainsi que pour les entreprises des technologies de l'information et pour celles du secteur des sciences de la vie, prises séparément. Les calculs par année de financement servent de fondement aux graphiques illustrant les taux de croissance par année.

Tel qu'indiqué, les résultats présentés dans ce rapport se veulent une indication du taux de croissance des entreprises à fort potentiel après l'obtention du capital de risque. Cependant, ils ne sont en rien représentatifs des véritables retombées économiques de toutes les entreprises canadiennes financées par du capital de risque. À preuve, parmi les 100 entreprises canadiennes affichant la croissance la plus rapide en 1999, selon le palmarès Profit 100 dressé par le magazine Profit, 21 ont été financées par du capital de risque et seulement 6 d'entre elles font partie de l'échantillon de cette année. De plus en plus nombreuses, les données non scientifiques témoignant de l'importance et du succès des placements de capital de risque viennent étayer les résultats du sondage. On note cette année une tendance marquée en faveur des acquisitions très fructueuses. Un certain nombre d'entreprises de technologie financées par du capital de risque ont en effet décidé de fusionner avec des leaders mondiaux dans leur domaine pour s'assurer que leur technologie occupera la place qui lui revient à l'avenir. À titre d'exemple, le concepteur torontois de logiciels de facturation et de service à la clientèle Solect a été acquis par Amdocs durant l'année. Le prix de cette transaction a dépassé un milliard de dollars US. Pixstream, une entreprise reconnue pour sa capacité de diffusion de vidéo numérique de qualité professionnelle sur des réseaux à large bande, a pour sa part été acquise par Cisco au coût de 369 millions de dollars US. Enfin, Abatis Systems, une entreprise de services de protocole Internet installée à Vancouver, qui ne tire aucun revenu de produits, a quant à elle été acquise par Redback Networks moyennant une somme de 677 millions de dollars US. Les technologies mises au point au Canada ont une valeur indéniable et génèrent des richesses considérables pour leurs créateurs aussi bien que pour l'économie dans son ensemble.

UN PORTRAIT DIFFÉRENCIÉ, SELON LE SECTEUR

Nous avons encore une fois cette année ventilé les chiffres afin d'étudier de manière plus précise la croissance des entreprises des secteurs des technologies de l'information (TI) et des sciences de la vie, de même que celle de l'ensemble des entreprises échantillonnées. Les résultats sont documentés dans le présent rapport. Nous avons également inclus quelques profils d'entreprises canadiennes prospères qui ont été financées par du capital de risque.

LE CAPITAL DE RISQUE, MOTEUR D'UNE CROISSANCE RAPIDE

Les sociétés ciblées dans l'échantillon de cette année, et plus particulièrement celles qui œuvrent dans le secteur des technologies de l'information, ont enregistré des taux de croissance remarquables sur tous les fronts après avoir obtenu du capital de risque.

LES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON AFFICHENT UN TAUX DE CROISSANCE DE L'EMPLOI DE PRÈS DE 50 % PAR ANNÉE

À la fin de 1999, les 492 entreprises de l'échantillon employaient collectivement 42 435 personnes, soit une moyenne de 86 employés chacune. Fait important à souligner, plus de la moitié de ces emplois (54 %) ont été créés après l'obtention du capital de risque. Nous savons d'instinct que le capital de risque fournit aux entreprises à forte croissance le carburant dont elles ont besoin pour accélérer leur croissance. Les données relatives à l'emploi le corroborent et démontrent qu'une injection de capital de risque permet aux entreprises qui ont un potentiel de croissance considérable d'accroître rapidement leur effectif par la suite. Le fait que près de 95 % des emplois créés le sont au Canada est tout aussi encourageant. Ainsi, même si les entreprises financées bâtissent des réseaux mondiaux pour leurs produits et si elles sont nombreuses à établir une présence significative à Silicon Valley ou ailleurs aux États-Unis, le gros des emplois créés le sont chez nous.

Au cours des cinq dernières années, l'industrie canadienne du capital de risque a amorcé un virage de plus en plus marqué en faveur des investissements technologiques. À tel point que les membres de l'industrie ont alloué 90 % de la somme record de 2,3 milliards de dollars investie au cours des six premiers mois de l'an 2000 à des entreprises de technologie. Année après année, les données du sondage montrent que les entreprises de technologie surclassent l'ensemble de l'échantillon au chapitre de la croissance de l'emploi, et les résultats obtenus cette année ne démentent pas cette tendance. En conséquence, les retombées économiques de ces investissements font boule de neige.

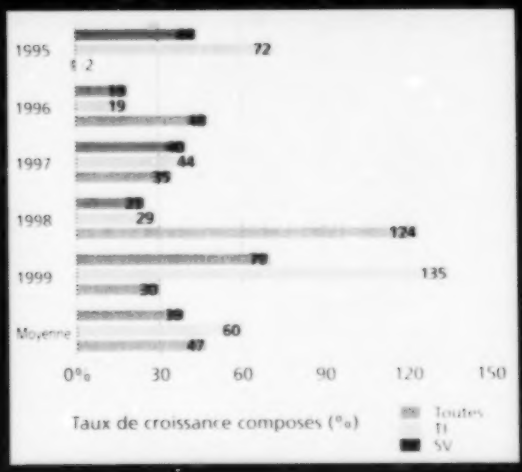
Les entreprises qui composaient l'échantillon de cette année ont augmenté leurs effectifs à raison d'un taux composé moyen de 39 % par année après avoir obtenu du capital de risque. Ceci montre bien les stratégies de croissance dynamiques rendues possibles par un apport de capital extérieur. Dans l'ensemble, la conjoncture économique des cinq dernières années a été favorable et a créé un environnement propice au développement des entreprises à forte croissance. Pour leur part, les investisseurs en capital de risque se sont montrés de plus en plus enclins à investir dans de très jeunes entreprises, qui n'ont pas encore réalisé de revenus, et qui pourraient bien connaître quelques faux départs avant de prendre véritablement leur envol.

Bien que le taux des emplois créés par ces entreprises varie selon l'année où elles ont obtenu du financement (voir le tableau ci-après), on note un rendement solide constant pour toutes les années de financement, à l'exception de 1996. Sur le plan de la création d'emplois, les entreprises financées en 1996 affichent en effet un taux de croissance annuel composé plus modeste de 19 %. Les entreprises financées en 1995 ont vu leurs effectifs s'accroître à un taux annuel composé de 44 % au cours de la période de cinq ans, tandis que celles qui ont obtenu du financement en 1997 ont accru leurs effectifs de 40 % par année en moyenne dans l'intervalle. Par rapport à l'année précédente, les entreprises financées l'an dernier ont enregistré une croissance moyenne de 70 % au chapitre de l'emploi.

Il ne fait aucun doute que la réorientation continue des investissements vers les technologies joue un rôle dans les taux de croissance impressionnants enregistrés par les entreprises qui ont obtenu du capital de risque. Ces dernières années, la capacité de l'industrie du capital de risque de financer efficacement de jeunes entreprises de technologie à forte croissance a évolué. Tout comme le monde de la technologie d'ailleurs où, non contents d'avoir fondé des entreprises de technologie prospères, un nombre croissant d'entrepreneurs se lancent à l'assaut de nouveaux projets. La région d'Ottawa montre sans l'ombre d'un doute que le succès engendre le succès et que la croissance génère une croissance encore plus grande. La société JDS Uniphase, qui n'existait même pas lors du lancement

Les entreprises financées par du capital de risque créent rapidement des emplois

Taux de croissance annuels composés

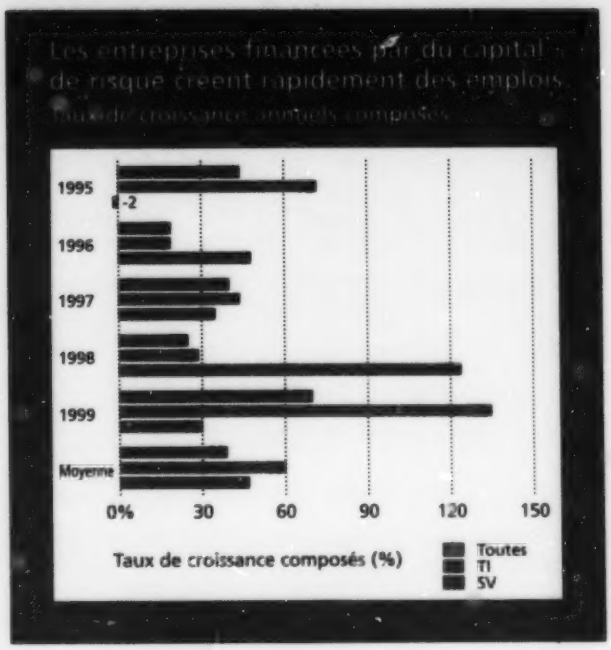


de ce sondage en 1993, s'est taillé en un laps de temps remarquablement court une place dominante sur la scène mondiale, enregistrant en cours de route des taux de croissance et de création de richesse qui défient l'imagination. D'autres entreprises comme Philsar ont obtenu du succès grâce à une technologie offrant un potentiel de marché confirmé, ce qui leur a valu d'être acquises par des joueurs d'envergure, à un prix alléchant. Les succès de ce genre créent un bassin de gestionnaires talentueux et expérimentés et une mine de richesses qui constituent deux éléments importants du processus de création d'entreprises. La masse critique qui s'est formée ces dernières années au sein du marché d'Ottawa a été suffisante pour permettre l'émergence de centaines d'autres jeunes entreprises de technologie dans la vallée de l'Outaouais. Parmi ces dernières, un bon nombre attirent maintenant des investissements très substantiels de la part de fonds de capital de risque canadiens et étrangers.

Alors que le taux d'adoption des technologies Internet et des applications des technologies de l'information poursuit son ascension, il n'est pas surprenant de constater que le secteur des entreprises des TI florissantes financées par du capital de risque croît à une vitesse fulgurante. Il y a peu de doute que le sondage sous-estime dans une large mesure les résultats obtenus dans ce secteur. Seulement 177 des 492 entreprises visées par le sondage, soit 36 % de l'échantillon, appartenaient au secteur des TI (informatique, communications, électronique et automatisation industrielle). Mais plus de 60 % des sommes investies par l'industrie vont maintenant à des entreprises des TI. Un grand nombre des investisseurs en capital de risque qui financent ces entreprises affirment ne pas avoir le temps de participer au sondage en raison des demandes suscitées par la croissance rapide des entreprises qui composent leur portefeuille. Néanmoins, les entreprises des TI comprises dans l'échantillon ont créé presque 9 000 nouveaux emplois à fort contenu intellectuel après avoir obtenu du capital de risque et ont vu le taux de croissance annuel composé moyen de leur effectif grimper de 60 %.

Il semblerait que la capacité des entreprises des TI d'attirer de plus gros investissements au Canada les aide en retour à accroître leur effectif plus rapidement. Les entreprises financées l'an dernier ont augmenté leur effectif de 135 % durant l'année. Il est intéressant de souligner que la grande majorité de ces emplois ont été créés au Canada.

Les entreprises de biotechnologie et des autres secteurs des sciences de la vie ont elles aussi obtenu d'excellents résultats, avec des taux de croissance annuels moyens de 47 % au chapitre de l'emploi. Les 82 entreprises engagées dans ce secteur (16 % de l'échantillon) employaient en moyenne 37 personnes chacune à la fin de 1999, après avoir connu une croissance de 47 % par année (taux composé). Ceci laisse supposer que, dans bon nombre de cas, les retombées commerciales de leurs recherches commencent à peine à se faire sentir. À cause de la longueur des cycles d'essais et d'approbation auxquels elles sont assujetties, beaucoup d'entreprises de biotechnologie en sont encore au stade du développement, et il est par conséquent probable que la croissance de leur effectif sera plus lente que celle de leurs homologues du secteur des TI.

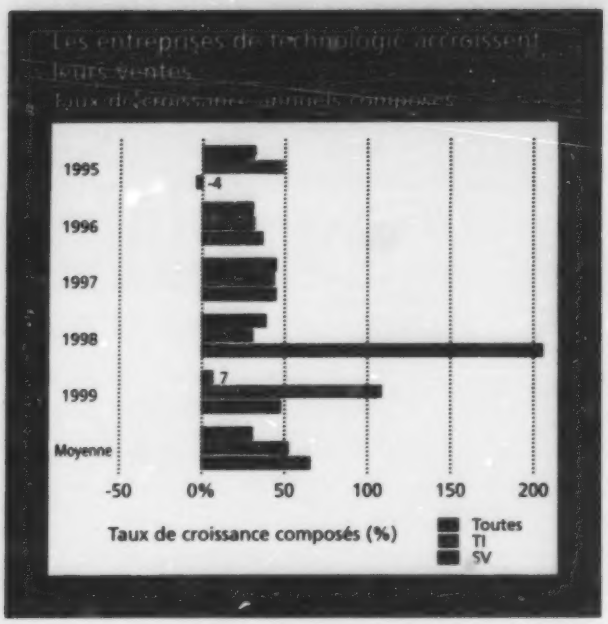


de ce sondage en 1993, s'est taillé en un laps de temps remarquablement court une place dominante sur la scène mondiale, enregistrant en cours de route des taux de croissance et de création de richesse qui défient l'imagination. D'autres entreprises comme Philsar ont obtenu du succès grâce à une technologie offrant un potentiel de marché confirmé, ce qui leur a valu d'être acquises par des joueurs d'envergure, à un prix alléchant. Les succès de ce genre créent un bassin de gestionnaires talentueux et expérimentés et une mine de richesses qui constituent deux éléments importants du processus de création d'entreprises. La masse critique qui s'est formée ces dernières années au sein du marché d'Ottawa a été suffisante pour permettre l'émergence de centaines d'autres jeunes entreprises de technologie dans la vallée de l'Outaouais. Parmi ces dernières, un bon nombre attirent maintenant des investissements très substantiels de la part de fonds de capital de risque canadiens et étrangers.

Alors que le taux d'adoption des technologies Internet et des applications des technologies de l'information poursuit son ascension, il n'est pas surprenant de constater que le secteur des entreprises des TI florissantes financées par du capital de risque croît à une vitesse fulgurante. Il y a peu de doute que le sondage sous-estime dans une large mesure les résultats obtenus dans ce secteur. Seulement 177 des 492 entreprises visées par le sondage, soit 36 % de l'échantillon, appartenaient au secteur des TI (informatique, communications, électronique et automatisation industrielle). Mais plus de 60 % des sommes investies par l'industrie vont maintenant à des entreprises des TI. Un grand nombre des investisseurs en capital de risque qui financent ces entreprises affirment ne pas avoir le temps de participer au sondage en raison des demandes suscitées par la croissance rapide des entreprises qui composent leur portefeuille. Néanmoins, les entreprises des TI comprises dans l'échantillon ont créé presque 9 000 nouveaux emplois à fort contenu intellectuel après avoir obtenu du capital de risque et ont vu le taux de croissance annuel composé moyen de leur effectif grimper de 60 %.

Il semblerait que la capacité des entreprises des TI d'attirer de plus gros investissements au Canada les aide en retour à accroître leur effectif plus rapidement. Les entreprises financées l'an dernier ont augmenté leur effectif de 135 % durant l'année. Il est intéressant de souligner que la grande majorité de ces emplois ont été créés au Canada.

Les entreprises de biotechnologie et des autres secteurs des sciences de la vie ont elles aussi obtenu d'excellents résultats, avec des taux de croissance annuels moyens de 47 % au chapitre de l'emploi. Les 82 entreprises engagées dans ce secteur (16 % de l'échantillon) employaient en moyenne 37 personnes chacune à la fin de 1999, après avoir connu une croissance de 47 % par année (taux composé). Ceci laisse supposer que, dans bon nombre de cas, les retombées commerciales de leurs recherches commencent à peine à se faire sentir. À cause de la longueur des cycles d'essais et d'approbation auxquels elles sont assujetties, beaucoup d'entreprises de biotechnologie en sont encore au stade du développement, et il est par conséquent probable que la croissance de leur effectif sera plus lente que celle de leurs homologues du secteur des TI.



VENTES

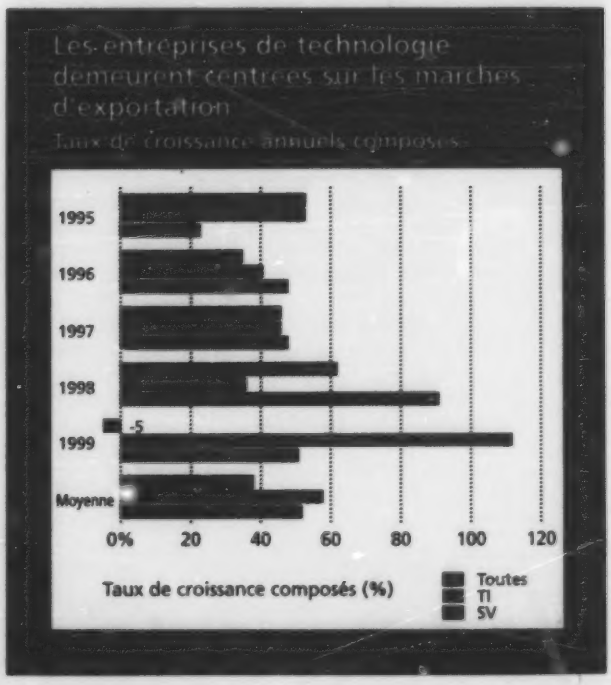
En 1999, les ventes combinées des entreprises de l'échantillon se sont chiffrées à 14,2 milliards de dollars, soit une moyenne de près de 9 millions de dollars chacune. L'écart à l'intérieur de l'échantillon était toutefois très prononcé. La volonté accrue des investisseurs en capital de risque de financer des entreprises en début de croissance est mise en évidence par le fait que plus de 40 % du capital de risque investi aujourd'hui par l'industrie va à des entreprises qui sont à un stade initial. Il s'agit, autrement dit, d'entreprises qui n'ont pas encore complètement atteint le stade de la production commerciale. Dans l'ensemble, les ventes des entreprises de l'échantillon se sont accrues en moyenne de 31 % par année après l'injection du capital de risque. Le rendement le plus vigoureux a été enregistré par les 114 entreprises financées en 1997 : leurs ventes ont augmenté de 45 % par année au cours de la période suivant l'investissement.

Le taux de croissance annuel des ventes des entreprises des TI – toutes années de financement confondues – s'est chiffré en moyenne à 53 %. Celles qui ont été financées en 1995 ont enregistré une hausse annuelle de leurs ventes de 49 %. Les entreprises du secteur des sciences de la vie comprises dans l'échantillon ont vu leurs ventes grimper de 66 % par année après avoir obtenu du capital de risque. Soulignons toutefois que cette moyenne tient compte du taux de croissance des ventes tout à fait remarquable – soit 206 % par année – enregistré par les entreprises des sciences de la vie financées en 1998. Les ventes des entreprises des sciences de la vie financées en 1995 ont pour leur part reculé durant la période, tandis que celles des entreprises de ce secteur qui ont été financées au cours de toutes les autres années visées par le sondage ont affiché un taux de croissance annuel se situant entre 35 % et 50 %.

EXPORTATIONS

Il y a cinq ans, il était surprenant d'entendre que les entreprises canadiennes de technologie seraient davantage orientées vers les exportations que les autres jeunes entreprises en pleine croissance. Aujourd'hui, tous reconnaissent que ces entreprises tentent toujours de se tailler rapidement une place sur les marchés américain et internationaux. Les résultats du sondage continuent de renforcer cette tendance : les entreprises de l'échantillon ont, dans l'ensemble, augmenté leurs exportations chaque année de 38 % en moyenne après avoir été financées. Les entreprises de technologie continuent de dominer à ce chapitre puisque celles du secteur des technologies de l'information ont connu un taux de croissance des exportations de l'ordre de 58 % par année depuis leur financement et que les entreprises du secteur des sciences de la vie ont généré des taux de croissance de 52 % par année au chapitre des exportations.

En résumé, les entreprises financées par du capital de risque demeurent fortement centrées sur les marchés d'exportation et elles affrontent directement leurs concurrents mondiaux pour accaparer une part du marché. Le total des ventes à l'exportation des 492 entreprises de l'échantillon a atteint 2,94 milliards de dollars en 1999 et celles-ci ont produit collectivement pour 5,4 milliards de dollars de ventes à l'exportation entre le moment où elles ont obtenu le capital de risque et la fin de 1999.



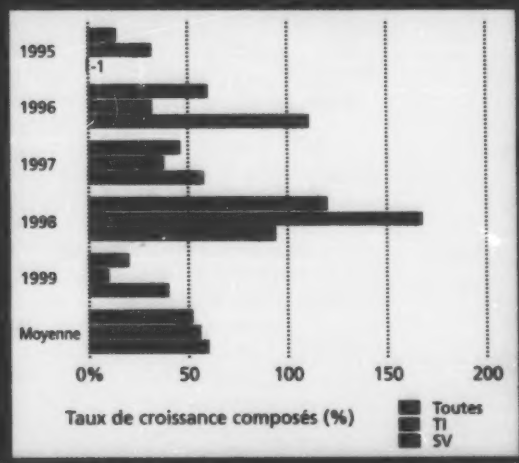
RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Il va de soi que les entreprises de technologie qui réussissent engageront des fonds considérables dans la recherche et le développement, évidence une fois de plus confirmée par les résultats du sondage. On note, pour l'ensemble de l'échantillon, que les dépenses de R. et D. ont grimpé de 52 % en moyenne chaque année après l'obtention du capital de risque. Entre le moment où elles ont obtenu du capital de risque et la fin de 1999, les entreprises de l'échantillon ont affecté au total 792 millions de dollars à la R. et D. De ce montant, 348 millions de dollars l'ont été l'an dernier.

Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises de technologie (engagées dans les secteurs des TI et des sciences de la vie) continuent de dicter la tendance pour ce qui est des dépenses de R. et D., avec 93 % de l'ensemble des sommes investies à ce chapitre au cours de la période. Selon *Re$earch Money*, 19 des 100 entreprises qui ont consacré le plus de fonds à la recherche et au développement en 1998 ont été financées par du capital de risque. Ces 19 entreprises ont dépensé collectivement 567 millions de dollars en R. et D. en 1998.

Les entreprises de technologie dictent la tendance au chapitre des dépenses de R. et D.

Taux de croissance annuels composés



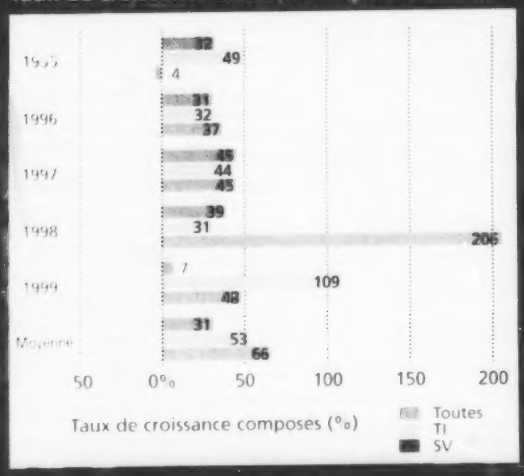
Les entreprises de technologie surpassent les autres

Taux de croissance annuels moyens - 1995-1999

	Ensemble des entreprises du sondage	*Entreprises des TI*	*Entreprises du secteur des SV*	*Entreprises de technologie*
Emplois	39 %	60 %	47 %	54 %
Ventes	31 %	53 %	66 %	50 %
Exportations	38 %	58 %	52 %	56 %
R. et D.	52 %	56 %	60 %	52 %

Les entreprises de technologie accroissent leurs ventes

Taux de croissance annuels composés



VENTES

En 1999, les ventes combinées des entreprises de l'échantillon se sont chiffrées à 14,2 milliards de dollars, soit une moyenne de près de 9 millions de dollars chacune. L'écart à l'intérieur de l'échantillon était toutefois très prononcé. La volonté accrue des investisseurs en capital de risque de financer des entreprises en début de croissance est mise en évidence par le fait que plus de 40 % du capital de risque investi aujourd'hui par l'industrie va à des entreprises qui sont à un stade initial. Il s'agit, autrement dit, d'entreprises qui n'ont pas encore complètement atteint le stade de la production commerciale. Dans l'ensemble, les ventes des entreprises de l'échantillon se sont accrues en moyenne de 31 % par année après l'injection du capital de risque. Le rendement le plus vigoureux a été enregistré par les 114 entreprises financées en 1997 : leurs ventes ont augmenté de 45 % par année au cours de la période suivant l'investissement.

Le taux de croissance annuel des ventes des entreprises des TI – toutes années de financement confondues – s'est chiffré en moyenne à 53 %. Celles qui ont été financées en 1995 ont enregistré une hausse annuelle de leurs ventes de 49 %. Les entreprises du secteur des sciences de la vie comprises dans l'échantillon ont vu leurs ventes grimper de 66 % par année après avoir obtenu du capital de risque. Soulignons toutefois que cette moyenne tient compte du taux de croissance des ventes tout à fait remarquable – soit 206 % par année – enregistré par les entreprises des sciences de la vie financées en 1998. Les ventes des entreprises des sciences de la vie financées en 1995 ont pour leur part reculé durant la période, tandis que celles des entreprises de ce secteur qui ont été financées au cours de toutes les autres années visées par le sondage ont affiché un taux de croissance annuel se situant entre 35 % et 50 %.

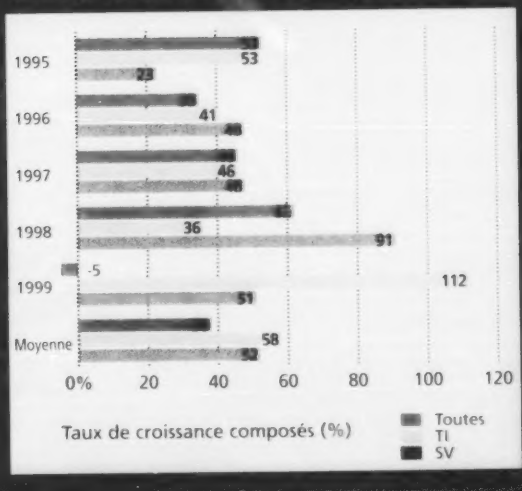
EXPORTATIONS

Il y a cinq ans, il était surprenant d'entendre que les entreprises canadiennes de technologie seraient davantage orientées vers les exportations que les autres jeunes entreprises en pleine croissance. Aujourd'hui, tous reconnaissent que ces entreprises tentent toujours de se tailler rapidement une place sur les marchés américain et internationaux. Les résultats du sondage continuent de renforcer cette tendance : les entreprises de l'échantillon ont, dans l'ensemble, augmenté leurs exportations chaque année de 38 % en moyenne après avoir été financées. Les entreprises de technologie continuent de dominer à ce chapitre puisque celles du secteur des technologies de l'information ont connu un taux de croissance des exportations de l'ordre de 58 % par année depuis leur financement et que les entreprises du secteur des sciences de la vie ont généré des taux de croissance de 52 % par année au chapitre des exportations.

En résumé, les entreprises financées par du capital de risque demeurent fortement centrées sur les marchés d'exportation et elles affrontent directement leurs concurrents mondiaux pour accaparer une part du marché. Le total des ventes à l'exportation des 492 entreprises de l'échantillon a atteint 2,94 milliards de dollars en 1999 et celles-ci ont produit collectivement pour 5,4 milliards de dollars de ventes à l'exportation entre le moment où elles ont obtenu le capital de risque et la fin de 1999.

Les entreprises de technologie demeurent centrées sur les marchés d'exportation

Taux de croissance annuels composés



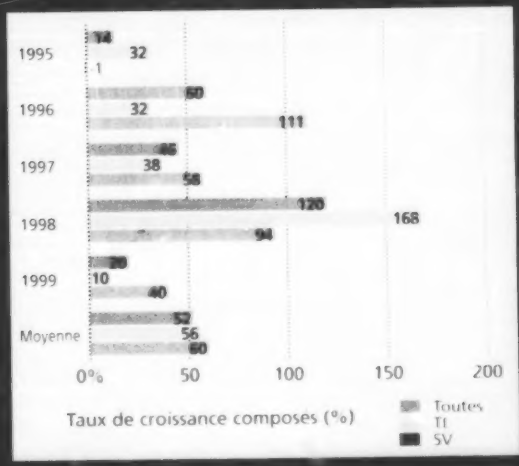
RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Il va de soi que les entreprises de technologie qui réussissent engageront des fonds considérables dans la recherche et le développement, évidence une fois de plus confirmée par les résultats du sondage. On note, pour l'ensemble de l'échantillon, que les dépenses de R. et D. ont grimpé de 52 % en moyenne chaque année après l'obtention du capital de risque. Entre le moment où elles ont obtenu du capital de risque et la fin de 1999, les entreprises de l'échantillon ont affecté au total 792 millions de dollars à la R. et D. De ce montant, 348 millions de dollars l'ont été l'an dernier.

Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises de technologie (engagées dans les secteurs des TI et des sciences de la vie) continuent de dicter la tendance pour ce qui est des dépenses de R. et D., avec 93 % de l'ensemble des sommes investies à ce chapitre au cours de la période. Selon *ReSearch Money*, 19 des 100 entreprises qui ont consacré le plus de fonds à la recherche et au développement en 1998 ont été financées par du capital de risque. Ces 19 entreprises ont dépensé collectivement 567 millions de dollars en R. et D. en 1998.

Les entreprises de technologie dictent la tendance au chapitre des dépenses de R. et D.

Taux de croissance annuels composés



Les entreprises de technologie surpassent les autres
Taux de croissance annuels moyens - 1995-1999

	Ensemble des entreprises du sondage	*Entreprises des TI*	*Entreprises du secteur des SV*	*Entreprises de technologie*
Emplois	39 %	60 %	47 %	54 %
Ventes	31 %	53 %	66 %	50 %
Exportations	38 %	58 %	52 %	56 %
R. et D.	52 %	56 %	60 %	52 %

LES ENTREPRISES FINANCÉES PAR DU CAPITAL DE RISQUE CONTINUENT DE SURCLASSER L'ÉCONOMIE DANS SON ENSEMBLE

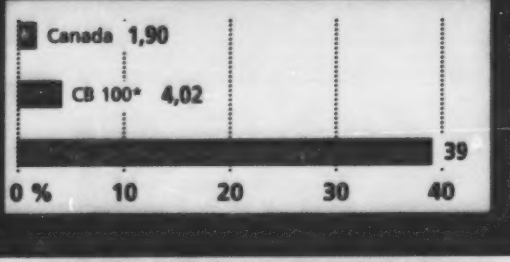
Il est bien évident que les investisseurs en capital de risque financent, pour la plupart, des entreprises qui présentent un potentiel de croissance important. Selon les résultats du sondage, en matière de création d'emplois, le rythme de croissance des entreprises financées par du capital de risque a été de loin supérieur à celui de la grande entreprise et à celui de l'économie dans son ensemble. Même si la croissance de l'emploi s'est intensifiée au Canada, le nombre total d'emplois a progressé en moyenne de 1,9 % par année entre 1995 et la fin de 1999. Les 100 plus importantes entreprises canadiennes (selon leurs ventes) ont connu une forte croissance au cours des cinq dernières années et ont vu leur taux d'emploi augmenter annuellement de 4,0 % en moyenne pour la période à l'étude. En comparaison, les entreprises financées composant l'échantillon ont enregistré une hausse annuelle de l'emploi de 39 % en moyenne (après avoir reçu du capital de risque), tandis que les entreprises de technologie ayant obtenu du capital de risque ont connu une croissance de l'emploi de l'ordre de 55 % par année en moyenne. De toute évidence, les investisseurs en capital de risque s'adressent aux entreprises susceptibles de contribuer de façon significative à l'essor de l'économie et à la création de nouvelles richesses au pays.

Le capital de risque alimente la croissance* 1995-1999*

Création d'emplois	23 052
Ventes	14,2 milliards
Exportations	5,37 milliards
R. et D.	792 millions

* Résultats cumulatifs après obtention du capital de risque

Les entreprises financées par du capital de risque surclassent presque toutes les autres en matière de création d'emplois (1995-1999)



* CB 100 désigne les 100 plus importantes entreprises (selon leurs ventes) qui figurent au palmarès Corporate 500 dressé par le magazine *Canadian Business*.

Sources : Statistique Canada, *Canadian Business*

LES BESOINS EN CAPITAL CONTINUENT D'AUGMENTER

La rapidité avec laquelle un produit est mis sur le marché est devenue cruciale dans le monde de la technologie d'aujourd'hui. Pour cette raison, le montant de capital de risque investi dans de jeunes entreprises de technologie prometteuses s'accroît très rapidement. Aux États-Unis, l'investissement moyen est supérieur à 20 millions de dollars, alors qu'il ne dépasse guère 3,5 millions de dollars au Canada. Un nombre croissant d'investissements plus substantiels sont toutefois effectués. De fait, quelque 45 entreprises canadiennes ont mobilisé une somme supérieure à 20 millions de dollars au cours de la période allant de janvier à juin 2000. Les montants en jeu grimpent indéniablement.

En moyenne, les 428 entreprises de l'échantillon de cette année qui sont encore des sociétés fermées ont bénéficié jusqu'à présent de 2,5 rondes de financement chacune et obtenu des capitaux totalisant 6,4 millions de dollars. Compte tenu de la hausse remarquable du nombre de gros investissements, il fait peu de doute que bon nombre de ces entreprises réuniront beaucoup plus de capitaux avant d'émettre des actions dans le public ou de faire l'objet d'une acquisition stratégique.

Le montant des capitaux requis par ces entreprises à forte croissance qui se tourneront éventuellement vers les marchés publics continuera vraisemblablement d'augmenter, à tout le moins dans un avenir prévisible. Les entreprises de l'échantillon qui ont obtenu du capital de risque et qui sont devenues des sociétés ouvertes ont absorbé en moyenne des capitaux privés totalisant 23 millions de dollars avant de faire un premier appel public à l'épargne.

Les besoins en capitaux privés continuent de varier selon le secteur d'activité. En moyenne, les entreprises des secteurs de l'électronique et des communications qui sont encore des sociétés fermées ont déjà mobilisé respectivement 10,2 millions de dollars et 11,7 millions de dollars, alors que celles qui sont engagées dans les secteurs de l'énergie et des technologies environnementales se sont approprié 2,3 millions de dollars.

Les entreprises de technologie continuent d'absorber des capitaux considérables

	Sociétés fermées		Sociétés ouvertes*	
Secteur	*Nombre moyen de rondes de financement à ce jour*	*Montant moyen investi à ce jour (en millions de $)*	*Nombre moyen de rondes de financement par le marché public*	*Montant moyen investi par le marché public (en millions de $)*
Biotechnologie	2,90	7,50	3,60	53,00
Services médicaux et de santé	3,32	6,50	2,17	31,20
Communications	2,96	11,70	2,33	16,30
Informatique	2,97	8,60	1,44	16,10
Électronique	2,91	10,20	1,00	15,30
Énergie et environnement	1,54	2,30	2,00	4,10
Automatisation industrielle	2,23	5,20	3,00	26,00
Consommation	1,90	4,70	1,00	1,10
Fabrication	2,06	4,10	1,33	4,30
Divers	1,75	3,00	2,58	29,10
Moyenne	**2,45**	**6,40**	**2,13**	**23,30**

* Données fournies uniquement aux fins d'illustration, le nombre d'entreprises n'étant pas suffisant pour être statistiquement significatif.

SOURCES DE CAPITAL

Face à la montée constante des besoins en capital des entreprises à forte croissance, les investisseurs en capital de risque canadiens ont relevé le défi et comblé une bonne part de ces besoins. Leurs investissements dans les sociétés fermées de l'étude représentent en moyenne 37 % des fonds propres de celles-ci, ce qui leur permet de jouer un rôle significatif sans pour autant en assumer le contrôle. Les fondateurs détiennent eux-mêmes des intérêts importants – soit 28 % – alignant ainsi leurs intérêts sur ceux de leurs investisseurs.

Les investisseurs institutionnels continuent de jouer un rôle important sur ce marché puisqu'ils procurent aux sociétés fermées 24 % des fonds propres dont elles ont besoin, alors que les investisseurs privés leur en fournissent 6 %. Les 5 % qui restent proviennent des employés, des gouvernements et des universités.

Les investisseurs en capital de risque sont une source importante de capitaux

Capital fourni aux sociétés fermées, selon la source

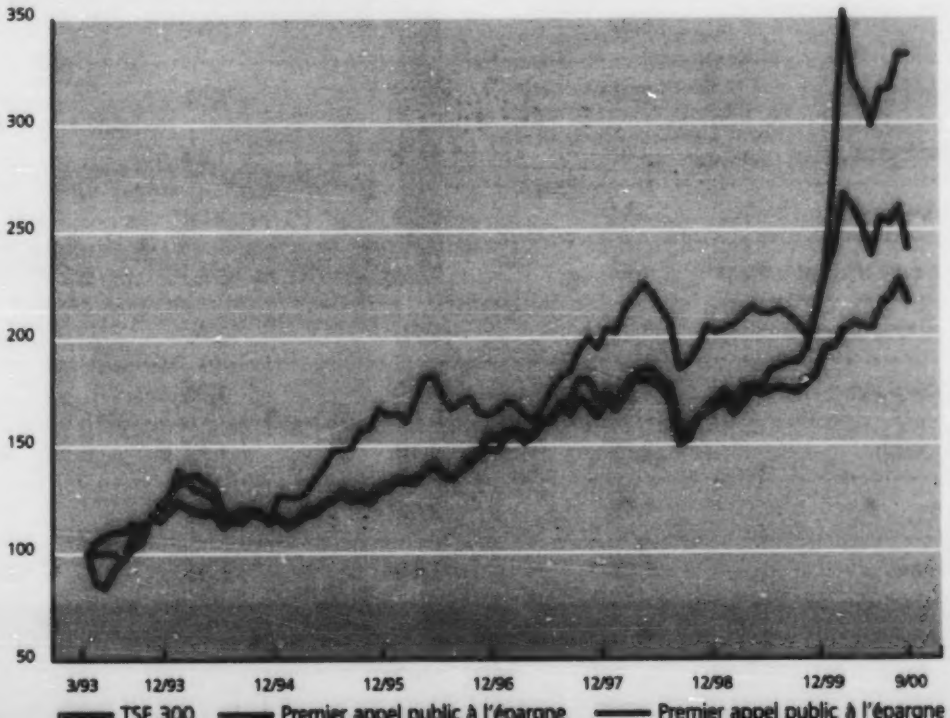
** canadiennes et étrangères*

UNE INCIDENCE QUI SE MAINTIENT APRÈS LE PREMIER APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE

Les entreprises financées par du capital de risque qui se sont inscrites à la Bourse de Toronto surpassent leurs homologues qui n'ont pas été financées par du capital de risque (et l'indice TSE 300) depuis un bon bout de temps déjà. Cette tendance s'est accentuée davantage durant l'année écoulée (à peu de chose près), à mesure que le secteur de la technologie devenait économiquement indépendant. Même si la plupart des entreprises ne répondent plus aux paramètres de l'échantillon au moment où elles font un premier appel public à l'épargne, le tableau ci-après montre que de nombreuses entreprises qui obtiennent du capital de risque continuent de progresser sur la voie du succès à mesure qu'elles se développent, générant ainsi en permanence d'innombrables bienfaits pour l'économie.

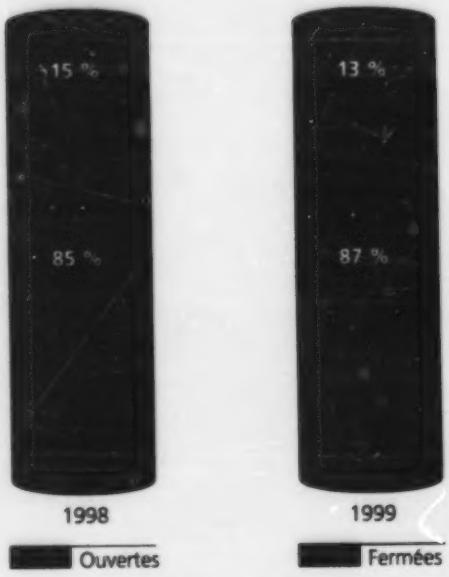
Les entreprises financées par du capital de risque ayant fait un premier appel public à l'épargne surclassent les autres

Mars 1993 à septembre 2000 (Bourse de Toronto)



PROFIL DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON

Répartition des entreprises financées
Fermées / ouvertes



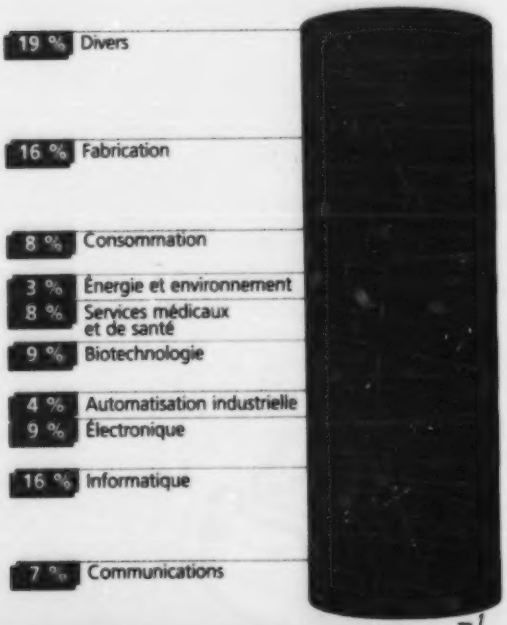
PRINCIPALEMENT DES SOCIÉTÉS FERMÉES

Même si certaines entreprises ayant émis des actions dans le public sont toujours admissibles à du capital de risque, la plupart de celles qui optent pour ce type de financement sont encore des sociétés fermées. À la fin de 1999, 428 des entreprises composant l'échantillon (87 %) appartenaient à des intérêts privés. Cela correspond à l'écart entre les entreprises ouvertes et fermées relevé dans les sondages antérieurs.

L'INVESTISSEMENT DANS LES ENTREPRISES DE TECHNOLOGIE SE POURSUIT

L'orientation de l'industrie du capital de risque en faveur des entreprises de technologie s'est accentuée considérablement ces dernières années, au point où 90 % des 2,3 milliards de dollars déboursés durant les six premiers mois de l'an 2000 ont été investis dans des entreprises de technologie. Le niveau de représentation des entreprises de technologie au sein de l'échantillon de cette année est de beaucoup inférieur à ce chiffre et atteint 57 % seulement. Les résultats du sondage s'en trouvent renforcés si l'on songe que les entreprises de technologie comprises dans l'échantillon ont surclassé l'échantillon dans son ensemble sur tous les fronts.

Entreprises axées sur la technologie
Répartition des entreprises financées par secteur

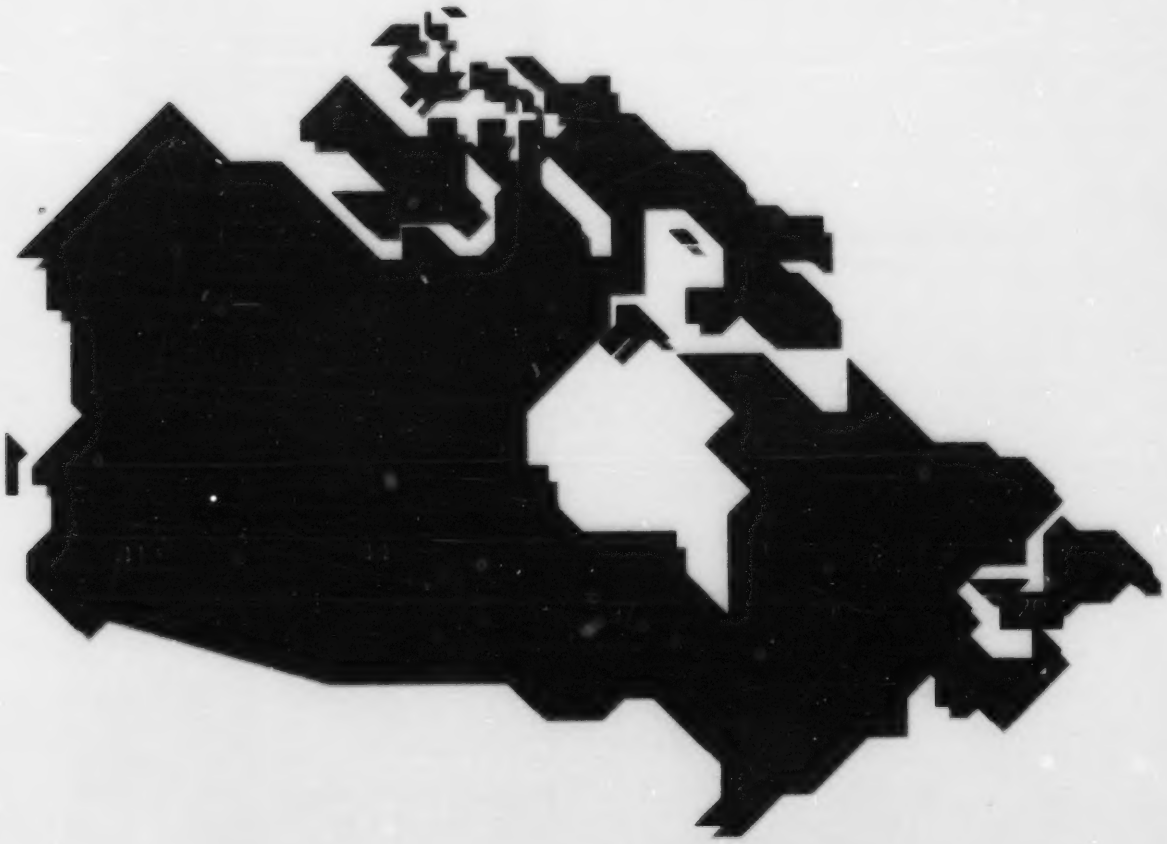


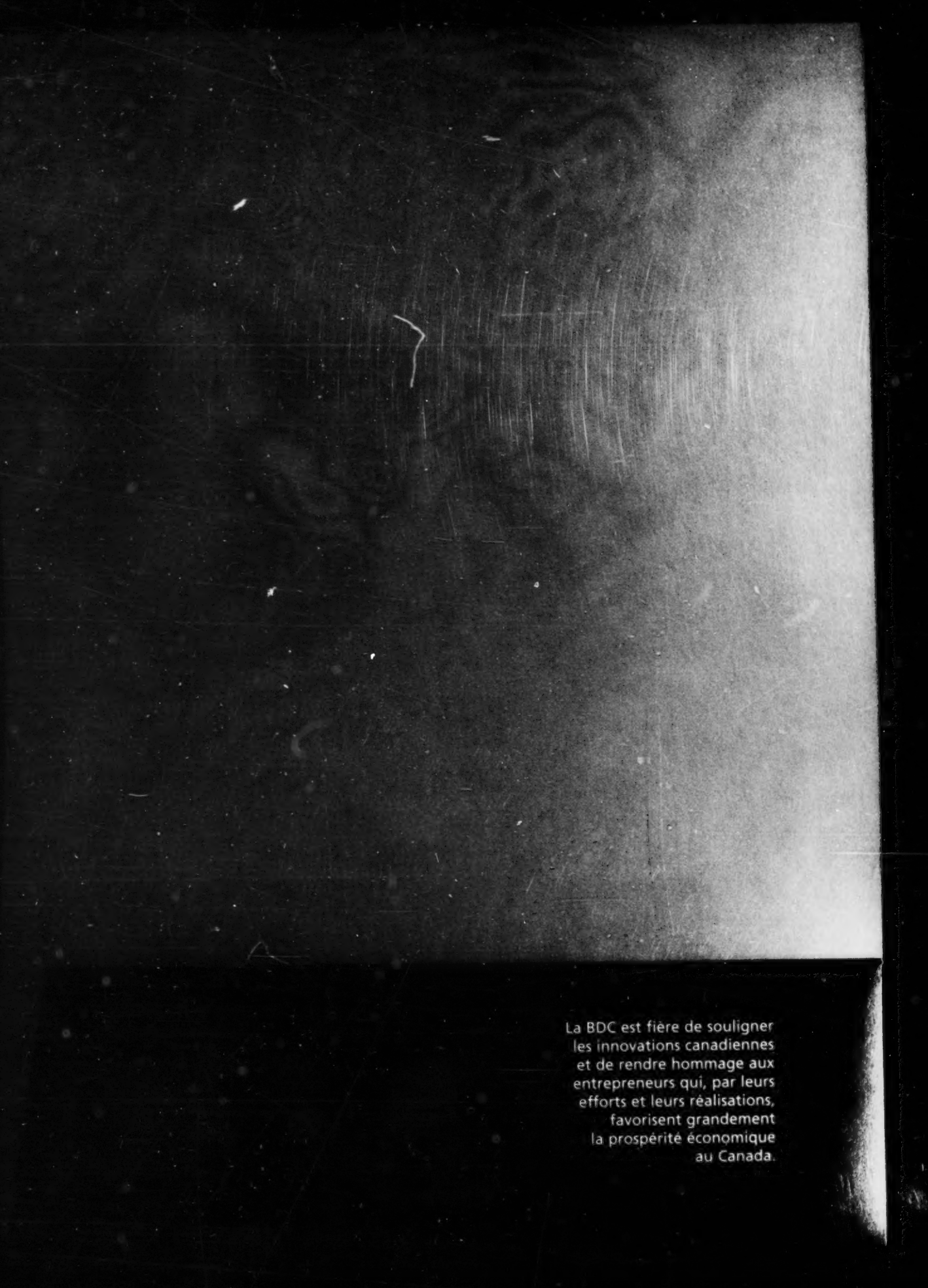
UN ÉCHANTILLON PANCANADIEN

Les 492 entreprises de l'échantillon sont dispersées sur le plan géographique, bien que l'on note cette année une nette prédominance du côté de la province de Québec.

Parmi les 492 entreprises visées par le sondage, 41 étaient situées en Colombie-Britannique (8 %), 44 dans les Prairies (9 %) et 20 dans les provinces de l'Atlantique (4 %). L'échantillon comptait cette année 97 entreprises ontariennes et 290 entreprises du Québec, qui représentaient respectivement 20 % et 59 % de l'ensemble des entreprises visées par l'analyse.

Répartition des entreprises financées par province ou par région - 1999





La BDC est fière de souligner les innovations canadiennes et de rendre hommage aux entrepreneurs qui, par leurs efforts et leurs réalisations, favorisent grandement la prospérité économique au Canada.

HOTHAUS TECHNOLOGIES

HotHaus Technologies (www.broadcom.com) a été fondée en 1994, à Richmond (C.-B.) à titre de société de logiciels de télécommunications spécialisée dans les logiciels de traitement numérique du signal (TNS) qu'utilisent les fabricants de matériel de télécommunications original. HotHaus a la réputation d'être un chef de file du marché et une société innovatrice dans le domaine des infrastructures TNS et des algorithmes de communication pour les modems vocaux, les modems télécopieurs et les modems de données, ainsi que dans le domaine de la téléphonie.

HausWare, la gamme de logiciels TNS de prestige de la société, représente un ensemble de logiciels algorithmes pour les modems vocaux, les modems télécopieurs et les modems de données ainsi que les systèmes de téléphonie utilisant une infrastructure TNS. L'infrastructure TNS ressemble à un système d'exploitation en temps réel, mais elle est spécialement conçue pour les applications de télécommunications à haute densité. Elle valide les systèmes multi-canaux ou multi-algorithmes, et offre, de concert avec la téléphonie et les algorithmes modems vocaux, modems télécopieurs et modems de données de HotHaus, des solutions de télécommunications à valeur ajoutée.

HausWare xChange est une suite de logiciels qui utilise l'infrastructure et les algorithmes pour permettre l'échange continu des signaux de modems vocaux, de modems télécopieurs et de modems de donnees entre les réseaux téléphoniques et les réseaux à commutation de paquets voix. *HausWare xChange* permet aux clients d'adapter leur logiciel TNS de manière à assurer la qualité optimale de la voix et l'efficacité maximale des bandes passantes.

En août 1999, HotHaus a été achetée par Broadcom Corporation, située à Irvine, en Californie, en contrepartie d'un montant correspondant à la valeur des actions, soit 410 millions de dollars au moment de la transaction.

HotHaus

Open VoIP
Software Solutions for
Telecomm OEMs

Ross Mitchell
Vice-président
Téléphonie par paquets, Broadcom Canada
(auparavant chef de la direction,
HotHaus Technologies)

« La participation de GrowthWorks Capital, investisseur en capital risque, et de Texas Instruments, notre partenaire, a grandement contribué à la croissance et au succès de notre entreprise. Ces actionnaires ont été en mesure de nous fournir des perspectives stratégiques, ils nous ont aidés à constituer une excellente équipe de direction et ils nous ont obligés à tenir compte de tous les risques et occasions pertinents avant de prendre une direction en particulier. Un entrepreneur peut tirer une valeur considérable du capital risque. Je recommande un tel soutien. »

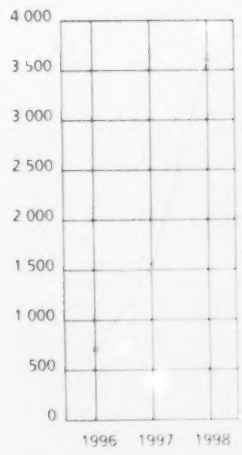
– Ross Mitchell, vice-président,
Téléphonie par paquets, Broadcom Canada
(auparavant chef de la direction, HotHaus Technologies)

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

Année	Montant	Investisseurs
1996	1 million $	Working Opportunity Fund
1997	3 millions $	Working Opportunity Fund, Texas Instruments
1999	2,5 millions $	Working Opportunity Fund, Texas Instruments

VENTES

(En milliers de $, exercice termine le 31 juillet)



HOTHAUS TECHNOLOGIES

HotHaus Technologies (www.broadcom.com) a été fondée en 1994, à Richmond (C.-B.) à titre de société de logiciels de télécommunications spécialisée dans les logiciels de traitement numérique du signal (TNS) qu'utilisent les fabricants de matériel de télécommunications original. HotHaus a la réputation d'être un chef de file du marché et une société innovatrice dans le domaine des infrastructures TNS et des algorithmes de communication pour les modems vocaux, les modems télécopieurs et les modems de données, ainsi que dans le domaine de la téléphonie.

HausWare, la gamme de logiciels TNS de prestige de la société, représente un ensemble de logiciels algorithmes pour les modems vocaux, les modems télécopieurs et les modems de données ainsi que les systèmes de téléphonie utilisant une infrastructure TNS. L'infrastructure TNS ressemble à un système d'exploitation en temps réel, mais elle est spécialement conçue pour les applications de télécommunications à haute densité. Elle valide les systèmes multi-canaux ou multi-algorithmes, et offre, de concert avec la téléphonie et les algorithmes modems vocaux, modems télécopieurs et modems de données de HotHaus, des solutions de télécommunications à valeur ajoutée.

HausWare xChange est une suite de logiciels qui utilise l'infrastructure et les algorithmes pour permettre l'échange continu des signaux de modems vocaux, de modems télécopieurs et de modems de données entre les réseaux téléphoniques et les réseaux à commutation de paquets voix. *HausWare xChange* permet aux clients d'adapter leur logiciel TNS de manière à assurer la qualité optimale de la voix et l'efficacité maximale des bandes passantes.

En août 1999, HotHaus a été achetée par Broadcom Corporation, située à Irvine, en Californie, en contrepartie d'un montant correspondant à la valeur des actions, soit 410 millions de dollars au moment de la transaction.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

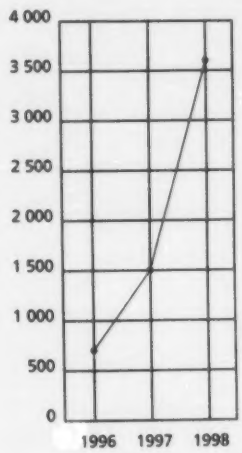
Ross Mitchell
Vice-président
Téléphonie par paquets, Broadcom Canada
(auparavant chef de la direction,
HotHaus Technologies)

« La participation de GrowthWorks Capital, investisseur en capital risque, et de Texas Instruments, notre partenaire, a grandement contribué à la croissance et au succès de notre entreprise. Ces actionnaires ont été en mesure de nous fournir des perspectives stratégiques, ils nous ont aidés à constituer une excellente équipe de direction et ils nous ont obligés à tenir compte de tous les risques et occasions pertinents avant de prendre une direction en particulier. Un entrepreneur peut tirer une valeur considérable du capital risque. Je recommande un tel soutien. »

– Ross Mitchell, vice-président, Téléphonie par paquets, Broadcom Canada (auparavant chef de la direction, HotHaus Technologies)

VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 31 juillet)



INSYSTEMS

À partir de son siège social à Toronto et de ses bureaux aux États-Unis situés à Roanoke, en Virginie, InSystems (www.insystems.com) est devenue un fournisseur dominant de solutions de commerce électronique du secteur des services financiers à l'échelle mondiale. InSystems, qui s'appuie sur une expérience de plus de dix ans en matière de développement et de commercialisation de logiciels, propose, au moyen de sa suite de logiciels eXtendend Relationship Management (XRM), conçue pour le domaine de l'assurance, des solutions visant à gérer plus efficacement les relations importantes avec les clients, les représentants et les autorités de réglementation, en leur offrant de nouvelles façons de vendre des services et de livrer leurs produits par Internet. InSystems compte plus de 340 clients dans 24 pays, dont 51 des 100 principaux groupes d'assurance en Amérique du Nord et plus de 55 000 courtiers et firmes d'assurance.

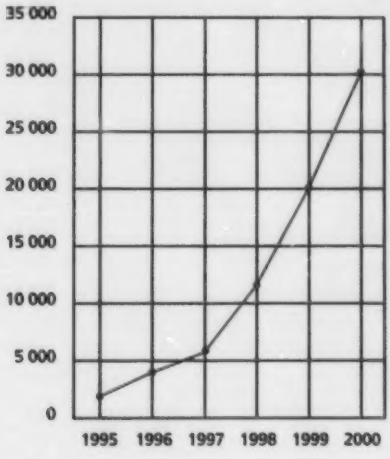
Michael Egan
Président et
chef de la direction

« La participation et le soutien de nos partenaires en capital de risque nous a permis de relever des défis stimulants sur un marché mondial en constante évolution. En raison de leur participation, InSystems a affiché une croissance exponentielle. Grâce à leur soutien continu, nous poursuivrons sans relâche nos efforts dynamiques en vue de devenir le fournisseur de services en matière de commerce électronique dans le domaine de l'assurance, en comptant sur la très grande solidité que leur appui nous a permis d'acquérir. »

— Michael Egan,
président et chef de la direction, InSystems

VENTES

(En milliers de $)



HISTORIQUE DE FINANCEMENT

PIXSTREAM INCORPORATED

PixStream Incorporated (www.pixstream.com) a été fondée en 1996, à Waterloo, en Ontario, sous la raison sociale Pixel Scientific. En 1998, la société fermée a adopté la raison sociale PixStream Incorporated, comptant plus de 175 employés et des bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. PixStream développe, fabrique et commercialise à l'échelle mondiale des solutions matérielles et logicielles permettant à des fournisseurs de services et à des entreprises de distribuer et de gérer de manière fiable des systèmes de vidéo numérique. Les fournisseurs de services peuvent transporter de manière efficace des systèmes vidéo et audio de grande qualité sur des réseaux à très large bande et ainsi optimiser les bandes passantes et permettre aux clients d'offrir des services et des applications vidéo de pointe.

Les produits de PixStream comprennent les réseaux vidéo VDS5000 et VDS2000, la suite de logiciels de gestion de réseau vidéo VDSmanager et la suite d'applications d'éléments de réseaux VDSware. Les systèmes vidéo de gestion de réseaux de PixStream permettent aux entreprises et aux fournisseurs de services de redistribuer de manière économique des signaux vidéo en temps réel sur leurs réseaux pour offrir des services de divertissement télévisuel et de messageries vidéo.

Les fournisseurs de services et les entreprises peuvent utiliser les réseaux vidéo de PixStream pour diverses applications exigeant la démodulation, le désembrouillage, le multiplexage, le démultiplexage et l'adaptation des signaux audio et vidéo multi-canaux compressés MPEG. Parmi les principaux fournisseurs à l'échelle mondiale, mentionnons Bell Canada, Boardwalk Equities Inc., eircom, ExOp of Missouri Inc., Kingston Vision, NBTel, QuébecTél et Telenor, qui ont tous choisi PixStream pour leurs solutions de réseaux vidéo.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

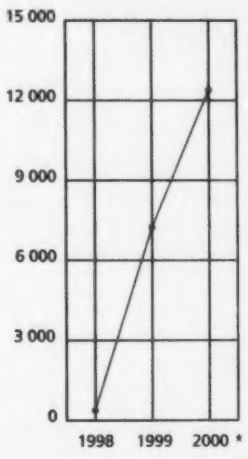
PIXStream Video Networking

« La capacité de PixStream de mettre au point des solutions de pointe et de demeurer à l'avant-garde de la concurrence résulte directement du soutien indéfectible que nous apportent nos fournisseurs de capital de risque. Grâce à la collaboration de Celtic House, de VenGrowth, de la BDC et de J.L. Albright, nous pensons avoir réuni quatre des principaux chefs de file de la recherche et du développement au Canada. Nos fournisseurs de capital de risque ont tous participé à de nouvelles rondes de financement, réaffirmant le soutien initial qu'ils nous avaient démontré. »

– Tim Jackson, directeur des finances
PixStream Incorporated

VENTES

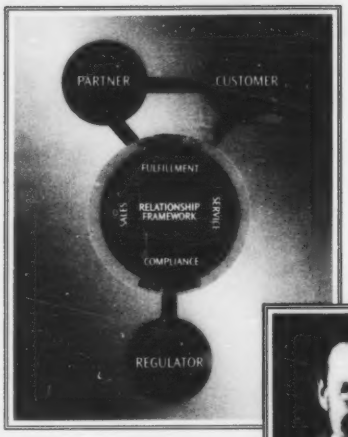
(En milliers de $, exercice terminé le 30 novembre)



* Annualisation basée sur les 9 premiers mois de l'exercice.

INSYSTEMS

À partir de son siège social à Toronto et de ses bureaux aux États-Unis situés à Roanoke, en Virginie, InSystems (www.insystems.com) est devenue un fournisseur dominant de solutions de commerce électronique du secteur des services financiers à l'échelle mondiale. InSystems, qui s'appuie sur une expérience de plus de dix ans en matière de développement et de commercialisation de logiciels, propose, au moyen de sa suite de logiciels eXtendend Relationship Management (XRM), conçue pour le domaine de l'assurance, des solutions visant à gérer plus efficacement les relations importantes avec les clients, les représentants et les autorités de réglementation, en leur offrant de nouvelles façons de vendre des services et de livrer leurs produits par Internet. InSystems compte plus de 340 clients dans 24 pays, dont 51 des 100 principaux groupes d'assurance en Amérique du Nord et plus de 55 000 courtiers et firmes d'assurance.



Michael Egan
Président et
chef de la direction

« La participation et le soutien de nos partenaires en capital de risque nous a permis de relever des défis stimulants sur un marché mondial en constante évolution. En raison de leur participation, InSystems a affiché une croissance exponentielle. Grâce à leur soutien continu, nous poursuivrons sans relâche nos efforts dynamiques en vue de devenir le fournisseur de services en matière de commerce électronique dans le domaine de l'assurance, en comptant sur la très grande solidité que leur appui nous a permis d'acquérir. »

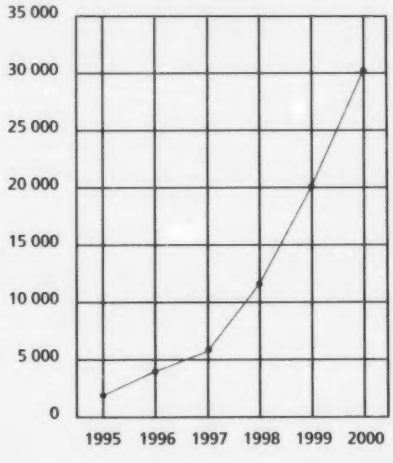
— Michael Egan,
président et chef de la direction, InSystems

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

[illegible]	Montant	[illegible]
[illegible]	250 000 $	[illegible]
[illegible]	4 millions $	VenGrowth et Banque de Montréal Capital/Ventures West
1998	9,3 millions $	VenGrowth; Banque de Montréal Capital/Ventures West; et GE Capital
2000	[illegible]	Century Capital

VENTES

(En milliers de $)



PIXSTREAM INCORPORATED

PixStream Incorporated (www.pixstream.com) a été fondée en 1996, à Waterloo, en Ontario, sous la raison sociale Pixel Scientific. En 1998, la société fermée a adopté la raison sociale PixStream Incorporated, comptant plus de 175 employés et des bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. PixStream développe, fabrique et commercialise à l'échelle mondiale des solutions matérielles et logicielles permettant à des fournisseurs de services et à des entreprises de distribuer et de gérer de manière fiable des systèmes de vidéo numérique. Les fournisseurs de services peuvent transporter de manière efficace des systèmes vidéo et audio de grande qualité sur des réseaux à très large bande et ainsi optimiser les bandes passantes et permettre aux clients d'offrir des services et des applications vidéo de pointe.

Les produits de PixStream comprennent les réseaux vidéo VDS5000 et VDS2000, la suite de logiciels de gestion de réseau vidéo VDSmanager et la suite d'applications d'éléments de réseaux VDSware. Les systèmes vidéo de gestion de réseaux de PixStream permettent aux entreprises et aux fournisseurs de services de redistribuer de manière économique des signaux vidéo en temps réel sur leurs réseaux pour offrir des services de divertissement télévisuel et de messageries vidéo.

Les fournisseurs de services et les entreprises peuvent utiliser les réseaux vidéo de PixStream pour diverses applications exigeant la démodulation, le désembrouillage, le multiplexage, le démultiplexage et l'adaptation des signaux audio et vidéo multi-canaux compressés MPEG. Parmi les principaux fournisseurs à l'échelle mondiale, mentionnons Bell Canada, Boardwalk Equities Inc., eircom, ExOp of Missouri Inc., Kingston Vision, NBTel, QuébecTél et Telenor, qui ont tous choisi PixStream pour leurs solutions de réseaux vidéo.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

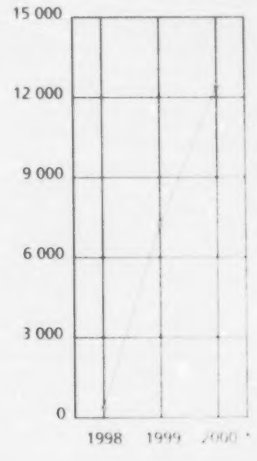
Date	Montant	Investisseurs
Déc. 97	3 millions $	Celtic House
Juin 98	800 000 $	Employés
Mars 99	7 millions $	VenGrowth, BDC, Newbridge Networks Corp., Celtic House, employés
Juil. 99	700 000 $	Employés
Nov. 99	12,5 millions $	J.L. Albright, VenGrowth, BDC, Newbridge Networks Corp., Celtic House, employés
Fév. 00	16 millions $	Bons de souscription spéciaux
Mars 00	23 millions $	Employés

« La capacité de PixStream de mettre au point des solutions de pointe et de demeurer à l'avant-garde de la concurrence résulte directement du soutien indéfectible que nous apportent nos fournisseurs de capital de risque. Grâce à la collaboration de Celtic House, de VenGrowth, de la BDC et de J.L. Albright, nous pensons avoir réuni quatre des principaux chefs de file de la recherche et du développement au Canada. Nos fournisseurs de capital de risque ont tous participé à de nouvelles rondes de financement, réaffirmant le soutien initial qu'ils nous avaient démontré. »

– Tim Jackson, directeur des finances
PixStream Incorporated

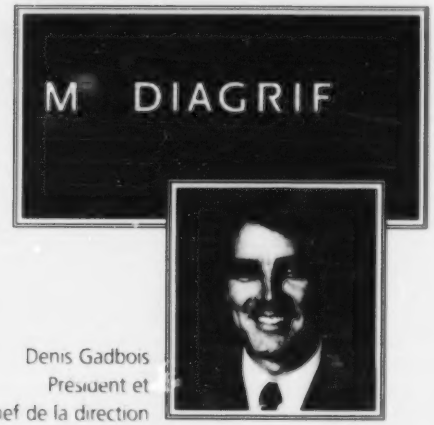
VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 30 novembre)



* Annualisation basée sur les 9 premiers mois de l'exercice

TECHNOLOGIES INTERACTIVES MEDIAGRIF INC.



Denis Gadbois
Président et
chef de la direction

Mediagrif (www.mediagrif.com) est un chef de file dans le développement et l'exploitation de cybermarchés verticaux interentreprises. Depuis le lancement de son premier cybermarché vertical, en 1996, la société a acquis une expertise technologique et opérationnelle dans le domaine du commerce électronique interentreprises qui lui permet de lancer rapidement et efficacement de nouveaux cybermarchés dans divers secteurs d'activité. Mediagrif, dont le siège social est situé dans le Grand Montréal, compte également sept autres bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. La société emploie actuellement plus de 300 personnes. Les cybermarchés de Mediagrif attirent actuellement plus de 6 000 entreprises situées dans 52 pays. Depuis sa création, la société a lancé neuf nouveaux cybermarchés et envisage de continuer sa pénétration.

Le succès de Mediagrif s'appuie sur sa plate-forme technologique exclusive, adaptable et échelonnable, ses excellentes aptitudes en matière d'exploitation, de commercialisation et de soutien de la clientèle et sa capacité de conclure des partenariats solides avec les principaux leaders du marché. Mediagrif compte parmi ses partenaires stratégiques de grandes entreprises canadiennes, européennes et américaines, comme Arrow Electronics, Inc., ce Consumer Electronic AG, EM.TV & Merchandising AG, Rona, la Société des Alcools du Québec et la Banque Royale du Canada. Par conséquent, la société a assuré son succès en reproduisant son modèle dans diverses industries comme celles des composantes électroniques, du matériel de télécommunications et du matériel informatique, des droits de concession de licence et de marchandisage, du matériel de maintenance et d'entretien et, enfin, des vins et autres boissons alcoolisées.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

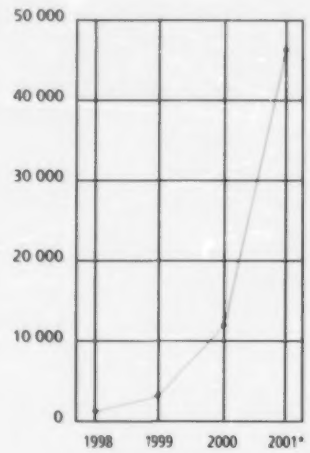
Année	Montant	Investisseurs
1996	300 000 $CA	GTI Capital — première ronde
1998	900 000 $CA	GTI Capital — deuxième ronde
1999	4 millions $US	Arrow Electronics, Inc.
2000	5 millions $CA	Banque Royale
	50 millions $CA	Premier appel public à l'épargne

« En 1996 et en 1998, GTI Capital, un fournisseur de capital de risque situé à Montréal, a investi un montant total de 1,2 million de dollars canadiens dans Mediagrif. Grâce à cette participation, nous avons réussi à étendre les activités de notre entreprise et à améliorer notre plan d'affaires. Nous avons ainsi été en mesure d'attirer des partenaires stratégiques et actionnaires clés pour nous permettre d'effectuer avec succès notre premier appel public à l'épargne en octobre 2000. L'investissement et le soutien de GTI Capital sont les pierres d'assise de l'histoire de Mediagrif. »

– Denis Gadbois, président et chef de la direction, Technologies Interactives Mediagrif Inc.

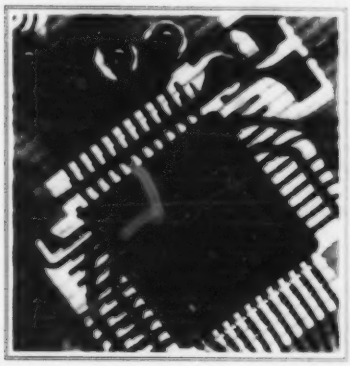
VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 31 mars)



* Annualisation basée sur le premier trimestre

TUNDRA SEMICONDUCTOR CORPORATION



Tundra Semiconductor Corporation (www.tundra.com) conçoit, développe et commercialise du matériel d'interconnexion entre systèmes de pointe à l'intention des fournisseurs dominants, à l'échelle mondiale, d'infrastructures Internet et de communications. Les puces de Tundra procurent les plus récentes interfaces et des fonctions de capacité de traitement pour aider ces fournisseurs à concevoir et à offrir du matériel plus efficace dans des délais moindres. Les produits de Tundra sont essentiels à toute une gamme d'applications, y compris les télécommunications, les communications de données, les communications sans fil, l'automatisation industrielle et les systèmes renforcés.

Les exigences toujours plus complexes imposées sur les sites Internet, intranet et extranet ont provoqué une demande insatiable de réseaux de communications plus rapides et plus puissants. L'évolution des réseaux de communications convergents exige un degré plus élevé de sécurité et des réseaux de plus en plus intelligents. Ces exigences et les attentes sous-jacentes des utilisateurs se sont traduites par un besoin à l'échelle mondiale de bandes passantes bien gérées et toujours plus larges. Tundra contribue à répondre à ces demandes en mettant au point des techniques sous-jacentes qui peuvent assurer la transmission accélérée de la voix, des données et des signaux vidéo dans les réseaux de communications. Les fournisseurs d'infrastructures de communications comptent sur Tundra pour des produits d'interconnexion de systèmes de série, respectant les normes, faciles à déployer et hautement modulables.

« Sans les investissements en capital de risque, nous n'aurions pu faire de Tundra ce qu'elle est aujourd'hui, une société de technologie ouverte canadienne ayant une capitalisation boursière d'environ 1 milliard de dollars figurant à l'indice TSE 300 et à l'indice TSE 200. »

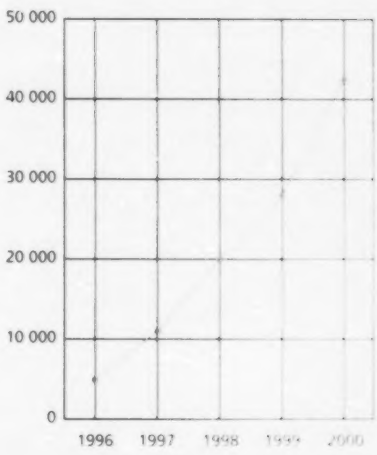
– Adam Chowaniec,
chef de la direction
Tundra Semiconductor Corporation

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

Année	Montant	Investisseurs
1995	10,5 millions $	VenGrowth, BDC, CAVI, employés et autres
1997	3,4 millions $	VenGrowth, BDC, employés et autres
1999	30 millions $	Premier appel public à l'épargne

VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 30 avril)

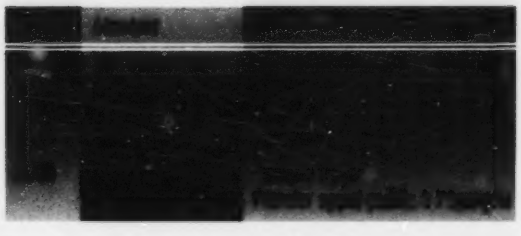


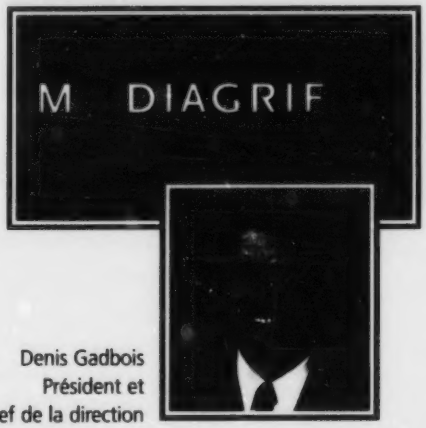
TECHNOLOGIES INTERACTIVES MEDIAGRIF INC.

Mediagrif (www.mediagrif.com) est un chef de file dans le développement et l'exploitation de cybermarchés verticaux interentreprises. Depuis le lancement de son premier cybermarché vertical, en 1996, la société a acquis une expertise technologique et opérationnelle dans le domaine du commerce électronique interentreprises qui lui permet de lancer rapidement et efficacement de nouveaux cybermarchés dans divers secteurs d'activité. Mediagrif, dont le siège social est situé dans le Grand Montréal, compte également sept autres bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. La société emploie actuellement plus de 300 personnes. Les cybermarchés de Mediagrif attirent actuellement plus de 6 000 entreprises situées dans 52 pays. Depuis sa création, la société a lancé neuf nouveaux cybermarchés et envisage de continuer sa pénétration.

Le succès de Mediagrif s'appuie sur sa plate-forme technologique exclusive, adaptable et échelonnable, ses excellentes aptitudes en matière d'exploitation, de commercialisation et de soutien de la clientèle et sa capacité de conclure des partenariats solides avec les principaux leaders du marché. Mediagrif compte parmi ses partenaires stratégiques de grandes entreprises canadiennes, européennes et américaines, comme Arrow Electronics, Inc., ce Consumer Electronic AG, EM.TV & Merchandising AG, Rona, la Société des Alcools du Québec et la Banque Royale du Canada. Par conséquent, la société a assuré son succès en reproduisant son modèle dans diverses industries comme celles des composantes électroniques, du matériel de télécommunications et du matériel informatique, des droits de concession de licence et de marchandisage, du matériel de maintenance et d'entretien et, enfin, des vins et autres boissons alcoolisées.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT





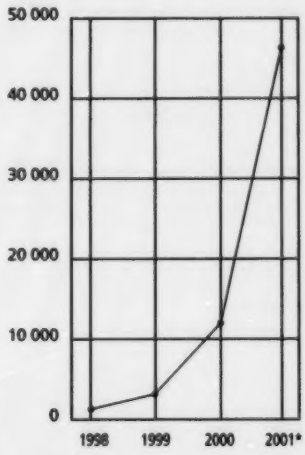
Denis Gadbois
Président et
chef de la direction

« En 1998 et en 1998, GTI Capital, un fournisseur de capital de risque situé à Montréal, a investi un montant total de 1,2 million de dollars canadiens dans Mediagrif. Grâce à cette participation, nous avons réussi à étendre les activités de notre entreprise et à améliorer notre plan d'affaires. Nous avons ainsi été en mesure d'attirer des partenaires stratégiques et actionnaires clés pour nous permettre d'effectuer avec succès notre premier appel public à l'épargne en octobre 2000. L'investissement et le soutien de GTI Capital sont les pierres d'assise de l'histoire de Mediagrif. »

– Denis Gadbois, président et chef de la direction, Technologies Interactives Mediagrif Inc.

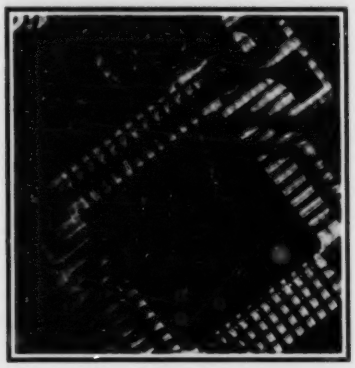
VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 31 mars)



* Annualisation basée sur le premier trimestre.

TUNDRA SEMICONDUCTOR CORPORATION



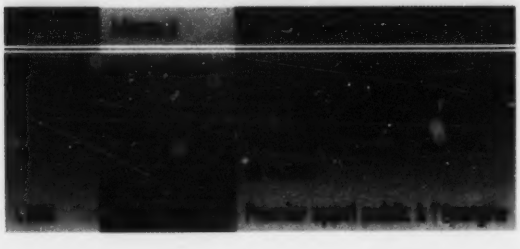
Tundra Semiconductor Corporation (www.tundra.com) conçoit, développe et commercialise du matériel d'interconnexion entre systèmes de pointe à l'intention des fournisseurs dominants, à l'échelle mondiale, d'infrastructures Internet et de communications. Les puces de Tundra procurent les plus récentes interfaces et des fonctions de capacité de traitement pour aider ces fournisseurs à concevoir et à offrir du matériel plus efficace dans des délais moindres. Les produits de Tundra sont essentiels à toute une gamme d'applications, y compris les télécommunications, les communications de données, les communications sans fil, l'automatisation industrielle et les systèmes renforcés.

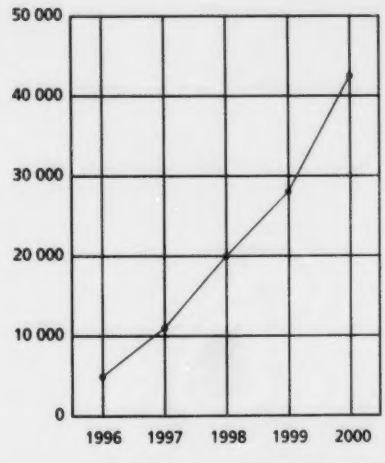
Les exigences toujours plus complexes imposées sur les sites Internet, intranet et extranet ont provoqué une demande insatiable de réseaux de communications plus rapides et plus puissants. L'évolution des réseaux de communications convergents exige un degré plus élevé de sécurité et des réseaux de plus en plus intelligents. Ces exigences et les attentes sous-jacentes des utilisateurs se sont traduites par un besoin à l'échelle mondiale de bandes passantes bien gérées et toujours plus larges. Tundra contribue à répondre à ces demandes en mettant au point des techniques sous-jacentes qui peuvent assurer la transmission accélérée de la voix, des données et des signaux vidéo dans les réseaux de communications. Les fournisseurs d'infrastructures de communications comptent sur Tundra pour des produits d'interconnexion de systèmes de série, respectant les normes, faciles à déployer et hautement modulables.

« Sans les investissements en capital de risque, nous n'aurions pu faire de Tundra ce qu'elle est aujourd'hui, une société de technologie ouverte canadienne ayant une capitalisation boursière d'environ 1 milliard de dollars figurant à l'indice TSE 300 et à l'indice TSE 200. »

– Adam Chowaniec,
chef de la direction
Tundra Semiconductor Corporation

HISTORIQUE DE FINANCEMENT



VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 30 avril)